Suplemento económico de
Página/12
Domingo 8 de mayo de 1994
Año 4 - N° 211

CASH

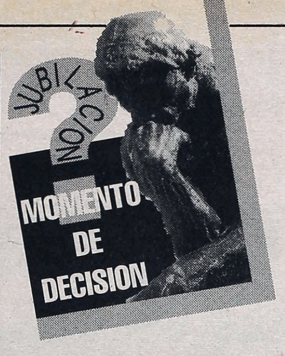
A.F.J.P.

- Claridad, Futura y San José son las tres AFJP controladas por los gremios.
- La UOM, Mercantiles y los porteros son algunos de los que, a cambio de una retribución, aconsejan aportar a un determinado fondo.
- En su gran mayoría, los sindicatos enrolados en el CTA y en el MTA recomiendan optar por el sistema público de reparto.

LOS GRANDES SINDICATOS MENEMISTAS Y LA JUBILACION PRIVADA

EL NUEVO NEGOCIO DE LOS GREMIOS





JUBILACION

CAVALIERI COLGADO DEL PINCEL

(Por R. F.) Poseedora del mayor padrón sindical del país –700 mil afiliados–, la federación de sindicatos mercantiles que comanda Armando Cavalieri anunció durante dos años que no quedaría afuera del negocio. Pero finalmente no pudo armar su propia AFJP. Como consecuencia de ello, varios sindicatos mercantiles, con miles de afiliados y gran capacidad de negociación propia, ya optaron por recomendar a su gente la permanencia por seis meses dentro del sistema de reparto, "hasta que aclare".

Cavalieri negoció en las últimos meses "vender" el paquete de afiliados de su gremio a Siembra, la AFJP de los bancos Río y Citi, luego de que la Banca Nazionale del Lavoro (en reorganización mundial) desistiera de participar del negocio. Las alternativas de la negociación entre la FAECyS y el Río-Citi se mantienen en secreto, como la mayoría de los cientos de contactos que sindicalistas y gente de las aseguradoras mantuvieron últimamente. Pero fuentes bancarias admitieron que el desacuerdo giró en torno de la comisión ofrecida al gremio como tal, de 15 pesos por afiliado, considerada insuficiente por la jefatura sindical.

(Por Rubén Furman) Algunos gremios están instando a sus afiliados a adherir a una AFJP de la que son accionistas. Otros, recomiendan derivar su aporte personal a una compañía de la que el gremio recibirá una "comisión" por afiliado que lleve. Un tercer grupo, aconseja permanecer –por lo menos seis meses– dentro del sistema público de reparto hasta que el panorama aclare. Frente al naciente sistema previsional, los sindicatos están poniendo en prueba en estos días la capacidad de "arrastre" con sus bases.

Los grandes sindicatos de negocios han salido al mercado con tres AFJP propias. El titular del holding sindical de la Federación de Trabajadores de Luz y Fuerza, Carlos Alderete, sumó un nuevo cargo (también preside el PAMI) como cabeza del directorio de Futura. Esta aseguradora es propiedad de seis gremios, aunque sigue abierta a la incorporación de nuevos socios sindicales.

La Unión Obrera de la Construcción (UOCRA) que lidera Gerardo Martínez y la Federación Argentina de Trabajadores de la Sanidad, de Carlos West Ocampo, se asociaron para conformar Claridad. Al igual que la anterior, su expectativa de afiliación radica no sólo en los 250 mil trabajadores de esas actividades sino en hacer pie en otras actividades. En el caso de Claridad, en la próspera franja de productores mediterráneos que llegarían por cuenta de los otros socios del grupo (Banco de la Provincia de Córdoba, Banco Social de Córdoba y Mastellone).

Los sindicatos "barrionuevistas" armaron finalmente la AFJP San José. A su frente quedó Orlando Ferreres, que fue viceministro de Néstor Rapanelli, pero el número dos es Dante Camaño, titular del gremio gastronómico.

Los gremios que responden genéricamente a Lorenzo Miguel desistieron de armar una AFJP propia. Pero una "confederación sindical" en la que revistan varios de los sindicatos históricos de las 62 Organizaciones (y otros chiquitos, que buscaron este paraguas) exhorta a sus trabajadores a volcar sus fondos en Activa, la AFJP que integran entre otros el holding del diario *Clarín* (Jupenhold). Julio Raele, titular del Instituto Cooperativo de Seguros y más conocido como el "financista" de Miguel –ver aparte– se encargó de juntar las cabezas. Los gremios participantes actuarán como "comisionistas", recibiendo un reembolso por afiliado que lleven. Pero, en el futuro, esas comisiones podrían convertirse en una participación accionaria directa que les garantizaría la colocación de síndicos en el directorio.

Razones y dinero

Impulsores desde un principio de la privatización del sistema (caso del lucifuercista Oscar Lescano, que obtuvo de Cavallo el okey para que los gremios pudieran entrar) o renuentes hasta el final (el caso de la UOM de Miguel), los gremios propietarios o

NACE EL PODER DE LAS

Los defensores del nuevo sistema lo presentan como una doble panacea: como la única alternativa posible para los aportantes, y como dinamizador del ahorro y del mercado de capitales para la macroeconomía. El autor de la nota rechaza ambas afirmaciones.

(Por Guillermo Rozenwurcel)* Con más dudas y temores que certezas, finalmente se puso en marcha a comienzos de mes el flamante Sistema Integrado de Jubilaciones y Pensiones, que ofrece a los trabajadores la posibilidad de incorporarse al nuevo régimen de capitalización, o la de permanecer en el régimen público de reparto. Como quedó ostensiblemente en evidencia a través del bombardeo publicitario que todos venimos sufriendo por los medios audiovisuales, con él entró en escena un pequeño y poderoso grupo de nuevos actores económicos: las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP).

El Gobierno y el fortísimo lobby empresarial que se constituyó alrededor de las AFJP intentan presentar al nuevo régimen de capitalización como una doble panacea. Desde el punto de vista de los intereses individuales de los aportantes, mostrándolo como la única alternativa realmente superadora del viejo y desacreditado régimen jubilatorio estatal. A nivel macroeconómico, definiéndolo como la herramienta fundamental para consolidar nuestro "emergente" mercado de capitales y, sobre todo, para aumentar urgentemente el ahorro nacional a partir de sus bajísimos niveles actuales, cosa que la continuidad del Plan de Convertibilidad necesita tanto como se precisa el aire para respirar. A nuestro juicio, el nuevo régimen no es lo uno ni lo otro.

Quienes lo defienden argumentan, en primer lugar, que la participación de las AFJP privadas en el régimen de capitalización evitará que se repitan los desvíos de aportes que realizó el Estado para solventar gastos improductivos cuando las cajas de jubilación eran superavitarias. Sostienen, además, que el manejo financiero de los ahorros realizados por los trabajadores para el momento de su retiro, por parte de entidades especializadas, permitirá maximizar la rentabilidad de esos fondos.

No tiene mucho sentido analizar estos argumentos en abstracto. Es más relevante discutirlos con referencia a nuestra realidad concreta, y desde esta perspectiva es más que evidente que las primeras señales sobre cómo se está organizando el sistema en nuestro país están muy lejos de corroborar esas hipótesis optimistas.

Por una parte, los fabulosos gastos en publicidad, oficinas de atención al público y otras yerbas (pero no en información sustantiva) que las AFJP destinan a la caza de clientes, y sus expectativas de tasas de retorno extraordinarias, han determinado comisiones astronómicas (superiores al ¡30 por ciento! de los aportes personales) que constituyen un espectacular despilfarro de recursos. No está claro por qué semejante despilfarro privado resultaría socialmente menos ineficiente que los despilfarros públicos del pasado. Por otra parte, una vez descontadas esas comisiones, no es para nada obvio que la rentabilidad de los fondos colocados en las AFJP será mayor que la que podrían obtener los trabajadores administrando directamente sus propios ahorros.

> **"Las comisiones astronómicas del 30 por ciento de los aportes que cobran las AFJP constituyen un espectacular despilfarro, y no está claro que semejante despilfarro privado sea menos ineficiente que los despilfarros estatales del pasado."**

Demás está decir que, adicionalmente, el régimen de capitalización introduce un elevadísimo grado de incertidumbre sobre lo que a cada trabajador le corresponderá al momento de jubilarse, puesto que no hay garantía alguna de rentabilidad mínima en términos reales de los aportes efectuados, luego del reciente y polémico decreto de "necesidad y urgencia" del Ejecutivo sólo existe una garantía nominal en pesos en el caso de la AFJP del Banco Nación, irrelevante a todo fin práctico. Este tema adquiere una particular gravedad en nuestro país, dado que nadie puede asegurar que la historia de extrema volatilidad de la economía argentina ha quedado definitivamente enterrada en el pasado.

Expresión de deseos

No hay dudas de que la continuidad del viejo régimen jubilatorio estatal era inviable. Lo que no resulta para nada evidente es que, desde el punto de vista del interés de los aportantes, el régimen de capitalización compulsivo que se organizó en el país resulte superior a un régimen estatal de reparto correctamente administrado, complementado por un régimen de capitalización voluntario abierto a quien desee suplementar por esa vía sus ingresos jubilatorios. Que esto último es factible, por otra parte, lo revelan mejor que nada la significativa mejora lograda en el financiamiento del sistema actual con la centralización de la recaudación y fiscalización en la DGI, así como las razonables proyecciones de los haberes jubilatorios que, en promedio, permitiría lograr el nuevo régimen de reparto.



T. Valdez

comisionistas adujeron en sus decisiones finales similares razones, casi de índole estratégica. Por un lado, no ceder espacios económicos a los bancos de una clientela tradicionalmente vinculada a los gremios. Pero como se descuenta que para ganar clientela las AFJP ofrecerán servicios médicos, uno de los objetivos de los gremios es evitar que se plantee una abierta competencia con las obras sociales cuando las mismas se desregulen.

Como contrapartida de su adhesión a Activa, los gremios miguelistas recibieron una carta de intención con la seguridad de que sus padrones no se usarán para ofrecer a los trabajadores sistemas de salud prepagos. Los sindicatos asociados en sus propias AFJP imaginan alguna forma de unificar y economizar sus prestaciones de salud, además de tarjetas de crédito y otros señuelos para su clientela.

Muchos dudaban de que con su grado de desprestigio los sindicatos pudieran trasmitir indicaciones que fueran escuchadas para tomar una decisión que, como ésta, es privada. Pero ante la desorientación reinante, muchos capos sindicales confían en que –aun sin garantizar totalmente la fidelidad de sus padrones– su palabra será tomada en cuenta. La propia presión sindical de los gremios que arreglaron algo obligó a la Superintendencia de AFJP a modificar la inicial prohibición de que los promotores fueran empleados bancarios o sindicales. En los locales sindicales con aseguradora propia o que actúan como comisionistas se ven las mesitas de la AFJP elegida. Los aparatos sindicales han tomado además el compromiso de mover a sus delegados en ese sentido. Incluso algunos grandes jefes, como José Rodríguez, están recorriendo fábricas automotrices para garantizar la disciplina de los aportes.

Al margen

La actitud sindical no se ciñe de todos modos al ingreso a la jubilación privada. Después de muchas reuniones con bancos y cálculos actuariales, muchos gremios quedaron o bien a la deriva o bien sin razones convincentes para recomendar a su gente que se mueva hacia las empresas del segmento privado. Grandes sindicatos del transporte (colectiveros, camioneros) adheridos al grupo sindical confrontacionista del MTA ya recomendaron seguir en el sector estatal de reparto por un mínimo de seis meses. La idea es que siempre hay tiempo para entrar en una AFJP, pero que de la capitalización individual no se puede volver al sector estatal, de acuerdo con la ley.

También por la permanencia se pronunciaron los gremios "antimodelo" del CTA, que en su momento recolectaron un millón de firmas en contra del nuevo régimen. El grueso de sus fuerzas están en el sector estatal y en las provincias donde los gobernadores firmaron el Pacto Fiscal pero no entregaron las cajas jubilatorias, es decir que se trata de una exhortación vacía. Pero para grandes gremios como los docentes porteños, la opción hasta el 1º de junio está vigente. También la Unión de Trabajadores de Prensa de Buenos Aires decidió quedarse al margen, luego de rechazar una propuesta del Roberts-Quilmes-Deutsche Bank para empujar a sus afiliados a la AFJP Máxima, donde se ofrece el prepago médico Doctos como parte de la prestación.

AFJP

La otra razón en favor del nuevo régimen de capitalización es de índole macroeconómica, y se refiere a su impacto positivo sobre la tasa de ahorro agregado. En verdad, eso no es más que una expresión de deseos. Hablando seriamente, no hay argumentos teóricos concluyentes ni evidencia empírica firme en la experiencia de otros países que apunte en ese sentido.

Si los incentivos económicos vigentes siguen privilegiando el consumo, como ocurre en nuestro país, el cambio de régimen jubilatorio sólo producirá un cambio en la composición del ahorro, pero no en su nivel. A lo sumo podría esperarse una intermediación más eficiente, aunque no convendría ser demasiado optimista al respecto. En efecto, enfocada desde este ángulo pueden encontrarse ciertos puntos de contacto entre la reforma actual y los fracasados experimentos de profundización y liberalización financiera llevados a cabo en la Argentina y otros países del Cono Sur a fines de los setenta, sólo que esta vez los actores del experimento no son los bancos sino las AFJP. Como se recordará, en ninguno de esos casos aumentó la tasa de ahorro ni mejoró la eficiencia de la intermediación financiera.

Si hay algo que nos tendría que quedar como lección de todas las peripecias económicas vividas en las últimas dos décadas, es que los instrumentos milagrosos no existen, y que la retórica triunfalista no debe impedir el análisis crítico y el debate de ideas. Desde esta perspectiva, es importante comprender que el régimen de capitalización no es en sí mismo ninguna receta mágica, ni a nivel micro ni macroeconómico, y que tal como está siendo montado en la Argentina es muy probable que acabe siendo una nueva y desmesurada versión del capitalismo de rapiña que los argentinos conocemos desde las épocas no tan lejanas de la "patriafinanciera" o la "patria contratista" y revivimos últimamente con el accionar de la "patria privatista".

** Economista del CEDES, Centro de Estudios de Estado y Sociedad.*

LA "INTELIGENCIA" SINDICAL

(Por R.F.) Julio Raele, que junto a los casi 40 gremios que derivarán a la AFJP Activa, es una prueba cabal del tipo "inteligencia" del sindicalismo argentino para disputar espacios de poder no sólo políticos sino también económicos. En su reciente libro *El Intocable, la historia secreta de Lorenzo Miguel*, los periodistas Ricardo Carpena y Claudio Jacquelin, cuentan cómo este empresario irguió su Instituto Cooperativo de Seguros a mediados de los 60 en base a las pólizas generales (sobre edificios, hoteles, autos) que le derivaban los principales gremios. En especial, los vinculados al vandorismo como un típico mecanismo de "cotización" al jefe. A comienzos de los 90, el instituto –compitiendo contra 27 aseguradoras– manejaba además un 10 por ciento del mercado de seguros de sepelio colectivo del país. Esas pólizas son un verdadero filón de oro: financiada con aportes obligatorios de empleados y empleadores, y fijadas por convenios colectivos de muchos gremios, la cantidad de fallecidos es siempre ínfima en relación con los aportantes. Asociado a un grupo asegurador, el empresario de Miguel busca entrar al manejo del seguro de vida obligatorio que establece el nuevo régimen previsional, para muchos la parte más rentable del negocio.

Activa recogerá también los aportes previsionales de los trabajadores petroleros. El gremio de Antonio Cassia no tiene un especial atractivo de padrón: en YPF quedan apenas 7 mil empleados, aunque una parte de los 35 mil que se fueron hayan sido absorbidos por las privadas. Pero Menem lo citó en su reciente viaje a la India como demostración palpable del poder de los trabajadores en la Argentina, en alusión a que el SUPE posee ya una flota de barcos transportadores que le vendió el Estado durante el desguase.

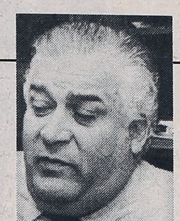
La Federación de Luz y Fuerza timonea la AFJP Futura, donde también integraron capital otros sindicatos de las ex empresas públicas que acompañaron las privatizaciones (los de la ex Obras Sanitarias, de la ex Gas del Estado). Como paso previo, el gremio de Carlos Alderete había convertido su estructura social en un holding empresario que compró usinas, se quedaría con Yacimientos Carboníferos Fiscales y hasta proyecta una universidad.

También se independizan de la tutela de Miguel los "barrionuevistas" de AFJP San José y los gremialistas de la sanidad y la construcción que armaron Claridad. Pero la competencia que les aguarda con otras AFJP y otros gremios será dura: en el Gobierno nunca se pensó en un mercado con 21 aseguradoras y las expectativas de los entendidos indican que, al final del camino, no quedarán más de diez.

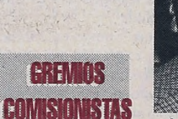
SOCIOS, COMISIONISTAS Y OPOSITORES




Carlos Alderete, Luz y Fuerza.


José Rodríguez, Smata.

	AFJP	Socios
Federación de Luz y Fuerza, Sindicato del Seguro, Federación de Obras Sanitarias, SMATA (mecánicos), Municipales porteños, FATUN (universidades)	Futura	Banco UNB
UOCRA (construcción) FATSA (sanidad)	Claridad	Bco. Prov. de Córdoba, Bco. Soc. de Córdoba Cenit Seguros/ITT Hartford, Mastellone
Gastronómicos, Entidades Civiles, Químicos, Pintura, Vidrio, fideeros, marítimos, empleados del PAMI	San José	APEM SA




Lorenzo Miguel, UOM.


Armando Cavalieri, Mercantiles.

	AFJP	Socios
Metalúrgicos, Petroleros, Mineros, Viajantes de comercio, Cementerios, Garagistas, Vestido, Correos, Molineros, Espectáculo Público, etc. (Total: 39)	Activa	Mariva, ING Group, Habitat Chilena, Grupo Jupenhold (Clarín) Banco Mercantil, Caja de Ahorro y Seguros
SUTERH (porteros)	Previsol	Banco Credicoop, Diacronos Bco. Mayo, Nueva Era, Patricios, Local, Horizonte Aliancoop, etc.
Mercantiles *	Siembra	Citibank, Bco. Río

* aún no pudo concretar.

RECOMIENDAN SEGUIR EN EL SISTEMA DE REPARTO


Juan Manuel Palacios, Movimiento de Trabajadores Argentinos.


Víctor De Gennaro, Congreso de los Trabajadores Argentinos.

Camioneros, Choferes, CTERA, Obreros navales, UTPBA (prensa)

LOS CHICOS MCDONALD'S

Jumbo, Carrefour, líneas aéreas, estaciones de servicio y muchas otras empresas están copiando el sistema de empleo de la cadena estadounidense: contrato de jóvenes que trabajan part time en condiciones laborales muy flexibles y con retribuciones bajas.

(Por Gerardo Yomal) En ámbitos sindicales los bautizaron como "los chicos McDonald 's". Tienen entre 16 y 24 años. Y sirven de mano de obra barata –en trabajos part time, con contratos flexibles– a cada vez más empresas, fundamentalmente del sector servicios. McDonald 's, Carrefour, Jumbo, estaciones de servicios con minishoppings, líneas aéreas como Varig o United, los transportes fluviales al Uruguay, campañas de promoción, etc., utilizan este tipo de contrataciones como forma de bajar el costo laboral y cubrir "baches" de personal si eventualmente lo necesitaran.

Hugo Perosa es secretario adjunto de la Unión de Personal de Aeronavegación de Entes Privados y en diálogo con CASH aseguró que "en su gremio constataron en el último año el ingreso de 500 jóvenes a los que se les avasalla sus más elementales derechos. American y United están pagando menos de 300 pesos mensuales y al que levanta la cabeza lo echan. Además les exigen conocimiento de idiomas, manejo de computación y buen nivel cultural y social. Lo que están haciendo las empresas es ilegal porque ya se anticiparon de prepo a la futura ley de empleo y aplican a fondo la flexibilización laboral". Y agregó que este tipo de contrataciones "tiende a una polivalencia de funciones que van desde atender el mostrador a estar cerca de los controladores de vuelo, lo que ya trajo varios problemas de seguridad. Estos 'chicos multiuso', si bien les ahorran a las empresas sus buenos pesos, quizá más adelante les puedan generar un buen dolor de cabeza".

Los chicos de las cadenas de comidas rápidas como McDonald 's o Pumper Nic atienden al público, limpian las mesas y los locales, trabajan en la cocina y en general con bajísimos sueldos, muchos de ellos por debajo de los 300 pesos mensuales.

Héctor Palomino, especialista en temas laborales, afirma que éstas y otras empresas "apuntan a un personal moldeable, con flexibilidad en la contratación, un vínculo totalmente inestable y con una función polivalente. Que hagan de todo dentro de la empresa. En este segmento de mercado laboral juvenil se generó un reservorio enorme de desocupados y, por lo tanto, las patronales se aprovechan pagando sueldos miserables. Como los jóvenes están en una etapa de búsqueda de identidad se les da un gorro, un uniforme y así se sienten insertos dentro de su propia empresa o proyecto. Es como si fueran de Boca o de River".

En el gremio periodístico la precarización laboral es moneda corriente. Angel Di Paola, abogado de la Unión de Trabajadores de Prensa, declaró que en estas actividades "se utiliza muy a menudo este estilo de 'chicos McDonal 's', sobre todo en las coberturas deportivas. Yo denuncié, por ejemplo, a la Editorial Sineret que saca la revista *Solo Fútbol* porque a sus trabajadores, en general los más jóvenes, les eluden el pago del aguinaldo y de las vacaciones enmarcándolos en la categoría de cronista volante. La realidad es que trabajan muchos días del mes mientras las empresas lo disfrazan como si fuera por única vez. Lo que hacen con esos jóvenes trabajadores es directamente un fraude".

Estas "nuevas modalidades de trabajo", expresión que se utiliza en los ámbitos empresarios, no es un invento nacional. En Europa alrededor de un 25 por ciento de los jóvenes trabaja en estas condiciones. Igualmente, esta flexibilización extrema no ayudó a parar el gran desempleo. En la Argentina, en el terreno laboral, todos los analistas coinciden en que habrá que convivir, los próximos años, con una tasa de desocupación por arriba del diez por ciento. Y en ese contexto los denominados chicos McDonald 's están a la orden del día.

M. Manusia

CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani

INTA S.A.

EL AJUSTE TAMBIEN SE AGOTA

RESULTADO EN % DEL PATRIMONIO
5%
0%
–5%
–10%
–15%
PERDIDAS
'89 '90 '91 '92 '93
AÑOS
Fuente: INTA S.A.

A cuatro años de vencida la hiperinflación, la textil INTA volvió a soportar pérdidas de envergadura similar a las que sufrió por entonces. Son los costos de un ya prolongado proceso de ajuste que responde a deterioros en el margen de ganancia, indemnizaciones por despido del 29 por ciento del personal, excesiva competencia sobre algunos artículos, recuperación muy lenta del crédito y apertura importadora con tipo de cambio bajo.

La respuesta empresaria se orientó a fortalecer los rubros con mayor chance competitiva, lanzar nuevos productos, canalizar una parte de la producción en trabajos hechos à façon, y flexibilizar los procesos para operar en menor volumen. Dada la variedad de los objetivos perseguidos de manera simultánea, la firma no se planteó hacer retoques sino que hubo un replanteo general del negocio sobre las bases que ofrecía la empresa existente.

El año pasado INTA instaló un nuevo tren de teñido y otros equipamientos cuya finalidad es realizar tinturas con mayor calidad, rapidez y baratura. Además, decidió la compra –a financiar desde el exterior– de nuevas retorcedoras para la hilandería. Un dato poco habitual es que la incorporación de estas máquinas servirá no sólo para bajar costos sino también para sustituir con producción nacional el hilado que, por ahora, se importa.

Durante 1992 y 1993, la firma desembolsó 7 millones de pesos entre inversión en maquinarias e indemnizaciones al personal despedido. A esa plata se sumó la necesidad –impuesta por el mercado– de darle más crédito a la clientela, a la vez que se acumulaban las pérdidas a lo largo de todo el '93. En setiembre de ese año, INTA consiguió colocar 6 millones de pesos de deuda en obligaciones negociables a seis meses y 10 por ciento de interés anual. Al vencimiento, en marzo pasado, la empresa volvió a lanzar papeles de deuda con características similares en monto y plazo pero con una tasa 2 puntos más cara, aunque evitó contratar a un banco asesor de la emisión y encargado de efectuar los pagos por renta y amortización.

Pocos meses antes, INTA se ahorró también dar a conocer los datos de su balance trimestral, emitiendo en su reemplazo una mínima reseña donde ni siquiera se registra la facturación, que resultó ser la más baja desde la hiperinflación.

CUADRO 1

INVERSIONES EN

ArCor: U$S 30 millones en la fá
Caroya, Córdoba.

Paladini: U$S 30 millones para u
Fe.

Parmalat: U$S 23 millones para
lar, Buenos Aires.

Cadbury-Stani: U$S 20 millones p

Molinos Río de la Plata: U$S 14 mill
cos Fideart, en Villa Adelina, B

Mastellone (La Serenísima): U$S 3,5
gures en Longchamps, Buenos

Bagley: U$S 4/5 millones para u
Pilar, Buenos Aires.

UNA I

(Por Miguel Angel Fuks) No corresponde afirmar rotundamente que el boom de la industria de la alimentación es consecuencia exclusiva del Plan de Convertibilidad. Desde mucho antes viene habiendo crecimiento y concentración de la oferta, debido a unas esporádicas compras y fusiones y también por algunas radicaciones de firmas extranjeras. Pero sin lugar a dudas en los últimos tres años se han multiplicado las adquisiciones y asociaciones, creció mucho la llegada al país de multinacionales y aumentó considerablemente la inversión en nuevas plantas y en ampliación y mejoras de la capacidad productiva. La industria de la alimentación es una de las islas de prosperidad de la economía argentina.

Claro está que ahora se nota más la internacionalización sectorial, al igual que los avances –señalados por Solá (Felipe Carlos), secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca– en la tecnología de los procesos, la informática y las posibilidades de diferenciar productos a partir de las mismas materias primas. Son los que permiten alianzas y acciones conjuntas y la adopción de nuevas estrategias.

Por otra parte, en la Argentina hubo un crecimiento del consumo que se estacionó en una "especie de meseta", a mediados del año pasado, según explicó a CASH Alvarez Gaiani (Alberto), presidente de COPAL (Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios). De no reanudarse esa marcha, entiende que los esfuerzos deberán dirigirse a incrementar el comercio exterior, corrigiendo asimetrías –sobre todo con el Brasil– y tratando de contrarrestar agresiones contra distintas actividades (chacinados, lácteos y avicultura, por ejemplo). Gente de la COPAL trabaja cerca del equipo económico en la búsqueda de soluciones orientadas a mejorar la paridad cambiaria efectiva.

Al terminar el último verano, Nabisco –19.000 millones de dólares de ventas anuales– resolvió invertir de 245 a 270 millones en la compra del 70 por ciento del paquete accionario de Terrabusi. Influyó que la empresa local vendió en el '93 por 260 millones y abarcó el 23 por ciento del mercado de galletitas, 12 por ciento de chocolates y golosinas y 13 del de pastas frescas y secas. Manifestó intenciones de atender la región, para lo cual efectuaría inversiones y quizás el lanzamiento de sus galletitas (Oreo, Ritz y Stella D'Oro) y los productos Planters.

Las hiperinflaciones de 1989 y 1990 afectaron las ventas de galletitas. De un consumo de 260.000 toneladas en el '87 se pasó a 139.000 en el '90. Bagley, líder en el rubro, con 23 marcas y 32 variedades, buscó di-

LOS CHICOS MCDONALD'S



TRABAJO

(Por Gerardo Yomal) En ámbitos sindicales los bautizaron como "los chicos McDonald 's". Tienen entre 16 y 24 años. Y sirven de mano de obra barata –en trabajos part time, con contratos flexibles– a cada vez más empresas, fundamentalmente del sector servicios. McDonald 's, Carrefour, Jumbo, estaciones de servicios con minishoppings, líneas aéreas como Varig o United, los transportes fluviales al Uruguay, campañas de promoción, etc., utilizan este tipo de contrataciones como forma de bajar el costo laboral y cubrir "baches" de personal si eventualmente lo necesitaran.

Hugo Perosa es secretario adjunto de la Unión de Personal de Aeronavegación de Entes Privados y en diálogo con CASH aseguró que "en su gremio constataron en el último año el ingreso de 500 jóvenes a los que se los avasalla sus más elementales derechos. American y United están pagando menos de 300 pesos mensuales y al que levanta la cabeza lo echan. Además les exigen conocimiento de idiomas, manejo de computación y buen nivel cultural y social. Lo que están haciendo las empresas es ilegal porque ya se anticiparon de prepo a la futura ley de empleo y aplican a fondo la flexibilización laboral". Y agregó que este tipo de contrataciones "tiende a una polivalencia de funciones que van desde atender el mostrador a estar cerca de los controladores de vuelo, lo que ya trajo varios problemas de seguridad. Estos 'chicos multiuso', si bien les ahorran a las empresas sus buenos pesos, quizá más adelante les puedan generar un buen dolor de cabeza".

Los chicos de las cadenas de comidas rápidas como McDonald 's o Pumper Nic atienden al público, limpian las mesas y los locales, trabajan en la cocina y en general con bajísimos sueldos, muchos de ellos por debajo de los 300 pesos mensuales.

Jumbo, Carrefour, líneas aéreas, estaciones de servicio y muchas otras empresas están copiando el sistema de empleo de la cadena estadounidense: contrato de jóvenes que trabajan part time en condiciones laborales muy flexibles y con retribuciones bajas.

Héctor Palomino, especialista en temas laborales, afirma que éstas y otras empresas "apuntan a un personal moldeable, con flexibilidad en la contratación, un vínculo totalmente inestable y con una función polivalente. Que hagan de todo dentro de la empresa. En este segmento de mercado laboral juvenil se generó un reservorio enorme de desocupados y, por lo tanto, las patronales se aprovechan pagando sueldos miserables. Como los jóvenes están en una etapa de búsqueda de identidad se les da un gorro, un uniforme y así se sienten insertos dentro de su propia empresa o proyecto. Es como si fueran de Boca o de River".

En el gremio periodístico la precarización laboral es moneda corriente. Angel Di Paola, abogado de la Unión de Trabajadores de Prensa, declaró que en estas actividades "se utiliza muy a menudo este estilo de 'chicos McDonal 's', sobre todo en las coberturas deportivas. Yo denuncié, por ejemplo, a la Editorial Sineret que saca la revista *Solo Fútbol* porque a sus trabajadores, en general los más jóvenes, les niegan el pago del aguinaldo y de las vacaciones enmarcándolos en la categoría de cronista volante. La realidad es que trabajan muchos días del mes mientras las empresas lo disfrazan como si fuera por única vez. Lo que hacen con esos jóvenes trabajadores es directamente un fraude".

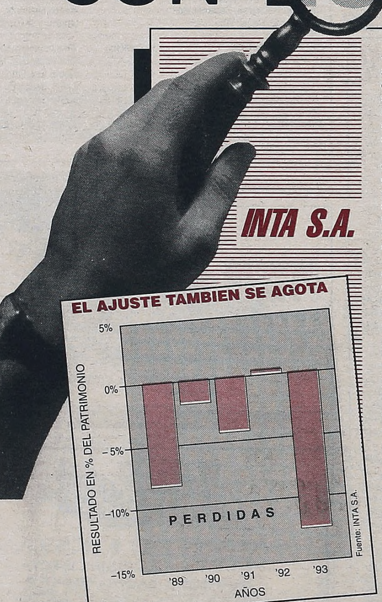
Estas "nuevas modalidades de trabajo", expresión que se utiliza en los ámbitos empresarios, no es un invento nacional. En Europa alrededor de un 25 por ciento de los jóvenes trabaja en estas condiciones. Igualmente, esta flexibilización extrema no ayudó a parar el gran desempleo. En la Argentina, en el terreno laboral, todos los analistas coinciden en que habrá que convivir, los próximos años, con una tasa de desocupación por arriba del diez por ciento. Y en ese contexto los denominados chicos McDonald 's están a la orden del día.

M. Manusia



CON LUPA

Por Osvaldo Siciliani



INTA S.A.

A cuatro años de vencida la hiperinflación, la textil INTA volvió a soportar pérdidas de envergadura similar a las que sufrió por entonces. Son los costos de un ya prolongado proceso de ajuste que responde a deterioros en el margen de ganancia, indemnizaciones por despido del 29 por ciento del personal, excesiva competencia sobre algunos artículos, recuperación muy lenta del crédito y apertura importadora con tipo de cambio bajo.

La respuesta empresaria se orientó a fortalecer los rubros con mayor chance competitiva, lanzar nuevos productos, canalizar una parte de la producción en trabajos hechos à façon, y flexibilizar los procesos para operar en menor volumen. Dada la variedad de los objetivos perseguidos de manera simultánea, la firma no se planteó hacer retoques sino que hubo un replanteo general del negocio sobre las bases que ofrecía la empresa existente.

El año pasado INTA instaló un nuevo tren de teñido y otros equipamientos cuya finalidad es realizar tinturas con mayor calidad, rapidez y baratura. Además, decidió la compra –a financiar desde el exterior– de nuevas retorcedoras para la hilandería. Un dato poco habitual es que la incorporación de estas máquinas servirá no sólo para bajar costos sino también para sustituir con producción nacional el hilado que, por ahora, se importa.

Durante 1992 y 1993, la firma desembolsó 7 millones de pesos entre inversión en maquinarias e indemnizaciones al personal despedido. A esa plata se sumó la necesidad –impuesta por el mercado– de darle más crédito a la clientela, a la vez que se acumulaban las pérdidas a lo largo de todo el '93. En setiembre de ese año, INTA consiguió colocar 6 millones de pesos de deuda en obligaciones negociables a seis meses y 10 por ciento de interés anual. Al vencimiento, en marzo pasado, la empresa volvió a lanzar papeles de deuda con características similares en monto y plazo pero con una tasa 2 puntos más cara, aunque evitó contratar a un banco asesor de la emisión y encargado de efectuar los pagos por renta y amortización.

Pocos meses antes, INTA se ahorró también dar a conocer los datos de su balance trimestral, emitiendo en su reemplazo una mínima reseña donde ni siquiera se registra la facturación, que resultó ser la más baja desde la hiperinflación.

CUADRO 1

INVERSIONES EN NUEVAS PLANTAS

ArCor: U$S 30 millones en la fábrica de chocolates de Colonia Caroya, Córdoba.

Paladini: U$S 30 millones para una fábrica de fiambres en Santa Fe.

Parmalat: U$S 23 millones en una fábrica multipropósito en Pilar, Buenos Aires.

Cadbury-Stani: U$S 20 millones para una fábrica de chocolate.

Molinos Río de la Plata: U$S 14 millones para la fábrica de fideos secos Fideart, en Villa Adelina, Buenos Aires.

Mastellone (La Serenísima): U$S 3,5 millones para una fábrica de yogures en Longchamps, Buenos Aires.

Bagley: U$S 4/5 millones para una planta elaboradora de café en Pilar, Buenos Aires.





CUADRO 2

AMPLIACIONES Y REEQUIPAMIENTO

SanCor: U$S 150 millones entre 1993 y 1997, destinados a diversas plantas y producciones.

Molinos Río de la Plata: U$S 120 millones desde 1993 hasta 1995, de los cuales 40 millones se utilizarán para la reconversión de envases en las fábricas de aceites de Avellaneda y Rosario y 4 millones para el almacenaje y despachos de Tres Cruces, Morón.

Refinerías de maíz: U$S 100 millones en cinco años para la producción de caldos y sopas, mayonesas, mostaza y molienda de maíz en las plantas de Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Tucumán y Capital Federal.

Nabisco: U$S 50 millones para el reequipamiento de distintas líneas de producción de Terrabusi.

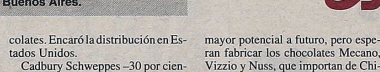
Mastellone (La Serenísima): U$S 3 millones para varios sectores de producción y mejoramiento de procesos.

Bonafide: U$S 7,9 millones para la renovación tecnológica y líneas de producción de chocolates y obleas y U$S 15 millones para ampliar la planta San Martín.

Philip Morris: Inversiones no cuantificadas para aumentar las producciones de Suchard, Monthelado (La Montevideana) y Alimentos Especiales.

Bagley: U$S 5 millones para la renovación y automatización de líneas de fabricación en la planta Buenos Aires.

ALIMENTOS



UNA INDUSTRIA CON MUCHO APETITO

Además de haber sido un sector que en los últimos tres años atrajo a las más importantes multinacionales del mundo, hay en ejecución inversiones en nuevas plantas por 125 millones de dólares, y planes de modernización por no menos de 450 millones para los próximos años.

(Por Miguel Angel Fuks) No corresponde afirmar rotundamente que el boom de la industria de la alimentación es consecuencia exclusiva del Plan de Convertibilidad. Desde mucho antes viene habiendo crecimiento y concentración de la oferta, debido a unas esporádicas compras y fusiones y también por algunas radicaciones de firmas extranjeras. Pero sin lugar a dudas en los últimos tres años se han multiplicado las adquisiciones y asociaciones, creció mucho la llegada al país de multinacionales y aumentó considerablemente la inversión en nuevas plantas y en ampliación y mejoras de la capacidad productiva. La industria de la alimentación es una de las islas de prosperidad de la economía argentina.

Claro está que ahora se nota más la internacionalización sectorial, al igual que los avances –señalados por Solá (Felipe Carlos), secretario de Agricultura, Ganadería y Pesca– en la tecnología de los procesos, la informática y las posibilidades de diferenciar productos a partir de las mismas materias primas. Son los que permiten alianzas y acciones conjuntas y la adopción de nuevas estrategias.

Por otra parte, en la Argentina hubo un crecimiento del consumo que se estacionó en una "especie de meseta", a mediados del año pasado, según explicó a CASH Alvarez Gaiani (Alberto), presidente de COPAL (Coordinadora de las Industrias de Productos Alimenticios). De no reanudarse esa marcha, entiende que los esfuerzos deberán dirigirse a incrementar el comercio exterior, corrigiendo asimetrías –sobre todo con el Brasil– y tratando de contrarrestar agresiones contra distintas actividades (chacinados, lácteos y avicultura, por ejemplo). Gente de la COPAL trabaja cerca del equipo económico en la búsqueda de soluciones orientadas a mejorar la paridad cambiaria efectiva.

Al terminar el último verano, Nabisco –19.000 millones de dólares de ventas anuales– resolvió invertir de 245 a 270 millones en la compra del 70 por ciento del paquete accionario de Terrabusi. Influyó que la empresa local vendió en el '93 por 260 millones y abarcó el 23 por ciento del mercado de galletitas, 12 por ciento de chocolates y golosinas y 13 del de pastas frescas y secas. Manifestó intenciones de atender la región, para lo cual efectuaría inversiones y quizás el lanzamiento de sus galletitas (Oreo, Ritz y Stella D'Oro) y los productos Planters.

Las hiperinflaciones de 1989 y 1990 afectaron las ventas de galletitas. De un consumo de 260.000 toneladas en el '87 se pasó a 139.000 en el '90. Bagley, líder en el rubro, con 23 marcas y 32 variedades, buscó diversificarse con café y polvo chocolatado. Factura más de 200 millones de dólares anuales y exporta unas 4000 toneladas (tiene un acuerdo de reciprocidad con el proveedor de café en grano del Brasil, que le distribuye sus productos).

Canale tuvo inconvenientes financieros. Cerró pequeñas plantas en el interior que arrojaban pérdidas, encaró una reorganización y mejoró las condiciones del endeudamiento. Sin embargo, otorgó una opción de compra del 58,5 por ciento de su paquete accionario a Coragri, del grupo Macri, que tenía Bon Freeze (verduras congeladas) y Citrus Famaillá (industrialización de limones).

Aunque reconoce que hubo quienes solucionaron problemas con asociaciones y ventas, y que éste es un "buen momento", Imbellone (Oscar), presidente de Refinerías de Maíz, confiesa: "A ciertos `jugadores' no los entiendo; saltan de una actividad a otra y así dan la sensación de que encaran cosas de manera transitoria". De todas formas, considera que "hay un campo fantástico para formalizar alianzas y que todos puedan ganar". Refinerías reinvertirá las utilidades de los próximos cinco años, mantendrá su programa de "calidad total", mejorará la capacitación del personal y las tecnologías aplicadas y seguirá presentando nuevos productos, como en la línea de sopas Knorr o del tipo de la mayonesa Hellman's light.

Molinos Río de la Plata concretó la fusión por incorporación de la aceitera Santa Clara, Fanacoa, Matarazzo, Bedial y Tres Cruces, para consolidar jurídicamente la actividad alimentaria y potenciar las ventajas derivadas de las prestaciones comunes y/o recíprocas de una industria con ventajas competitivas. Prevé una expansión del 10 por ciento anual, que le permitiría facturar 1600 millones en 1998, de los cuales 500 millones serían por exportación. Aceites y pastas son negocios claves para Castro Volpe (Jorge), titular del grupo que apuesta, asimismo, a las salchichas (posee el 50 por ciento del mercado), fiambres (7 por ciento) y otras carnes, las sopas enlatadas Gourmet y algunas novedades más.

Con una mayor cuota Hilton y perspectivas de vender a Estados Unidos, Japón y tal vez más naciones asiáticas, de todas formas no se resolverían las dificultades de los frigoríficos. Pero igualmente hay islas de prosperidad. Swift Armour registra ventas anuales de 220 millones de dólares e invirtió 125 millones en Gobernador Gálvez, Santa Fe, para obtener carnes cocidas congeladas, cortes enfriados y congelados, termoprocesados y enlatados, aparte de los productos Campbell que comercializa en estas pampas.

Sadia, del Brasil –el año pasado facturó 1713 millones– suscribió un joint venture con Granja Tres Arroyos (30 por ciento del "paquete") para distribuir setenta rubros. No prevé ninguna construcción, pero se comentó de su interés por vincularse con Paladini, de Rosario. Este vende 100 millones anuales y haría una planta modelo de fiambres, valuada en 30 millones.

"Existe una enorme y generalizada preocupación por ofrecer nuevos productos, con desarrollos locales, que compitan con lácteos extranjeros de la más alta calidad", reveló a CASH el especialista Marcenaro (Luis). Un criterio similar se comprueba con relación a productos que se hacían y últimamente fueron renovados con procesos sofisticados e inversiones significativas.



CON BUENA LECHE

Mastellone (La Serenísima) regularizó su presentación en convocatoria, continúa siendo la primera empresa alimentaria por facturación y rechazó ofrecimientos de asociación.

SanCor aplicó un drástico y duro programa de recortes y ajustes presupuestarios a raíz de lo que pasó en el '89 y '90. Redujo estructuras fabriles, encabeza ventas con sus quesos y espera mucho del Mercosur.

"Nestlé mantiene un perfil bajo como grupo", coincide con CASH el consultor Dvoskin (Roberto). Demasiada reserva para quien facturó más de330 millones en el '92 e invirtió 30 millones en la compra de la fábrica de leche en polvo que Mastellone construyó en Villanueva, Córdoba; es líder con los helados Frigor, Noel y Laponia; compite con sus alfajores y chocolates; tiene los quesos Mendizábal, Adler y Bavaria, e intentó, infructuosamente, adquirir Terrabusi antes que Nabisco y después procuró convencer a Bagley.

"Parmalat empezó a estudiar su radicación en 1987, pero recién en setiembre de 1992 comenzó a operar en la Argentina", asegura Sarthe (Carlos Fernando), director general. Suma inversiones concretadas y en marcha por unos 50 millones de dólares. Construye una fábrica multipropósito en Pilar, que estará terminada en mayo del '95, y estudia la producción de fideos y luego probablemente la de sopas. Creen que aquí puede conformarse un "gran polo de producción de vegetales industrializados" y que sólo el 7 por ciento de la facturación corresponde a importaciones, definidas como "pruebas de mercado".

"La Argentina es un mercado interesante por el potencial que manifiesta; mañana será el Mercosur, y también el Nafta, sí o sí", asevera Vives (Jorge), director de Asuntos Corporativos de Massalin Particulares, que consiguió la inclusión de la Argentina en los planes de Philip Morris en materia alimentaria. Aquí se estructuran a través de Suchard, que consolidó la posición de sus marcas, Monthelado (La Montevideana), con una participación del 20 por ciento en el mercado industrial y Alimentos Especiales (jugos en polvo Tang), con ventas que treparon el 95 por ciento durante el año pasado. Sigue importando de Kraft General Foods (básicamente quesos), pero están evaluando el fabricar aquí en combinación con alguien.

La estabilidad, la disminución del precio del cacao y en alguna medida del azúcar permitieron que en la Argentina se batieran sucesivos records de consumo de chocolate y golosinas desde 1991. ArCor factura alrededor de 600 millones de dólares por año, un 10 por ciento por exportaciones, y del 10 al 12 por importaciones. Compró Aguila Saint a Pérez Companc en 30 millones a fines del '92 y pasó a liderar el negocio de chocolates. Encaró la distribución en Estados Unidos.

Cadbury Schweppes –30 por ciento del mercado de chocolates en Inglaterra– decidió crecer en América latina. Compró Stani, que cinco años atrás había emprendido una completa reestructuración.

Inversiones Trasandinas –de Chile– espera cancelar este año el pasivo concursal de su controlada, Bonafide. Obleas y galletitas parecen tener el mayor potencial a futuro, pero esperan fabricar los chocolates Mecano, Vizzio y Nuss, que importan de Chile, donde los elabora Carozzi, uno de los socios.

Apertura, estabilidad, crecimiento del Producto Bruto Interno, reforma laboral y desregulaciones marcan una "notable transformación" para los trasandinos, algo que evidentemente comparten todos los que hoy actúan en la industria de la alimentación.

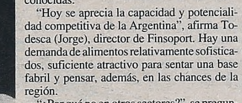
BOCADO DE EXPERTOS

Durante muchos años la Argentina perdió posiciones como consecuencia de desacertadas políticas económicas internas y medidas proteccionistas aplicadas por numerosos países.

"El mercado interno fue absolutamente no competitivo", dice Dvoskin (Roberto), de la consultora Axios. Y hasta recuerda que si los funcionarios de turno estaban al tanto de lo que hacían una docena de empresas, hasta podían controlar los precios...

"Convertibilidad, más apertura y facilidades para el ingreso de capitales extranjeros impulsaron no sólo las importaciones, destinadas mayormente a consumidores de medianos y altos ingresos sino también el interés –Dvoskin dixit– de importantes grupos extranjeros por comprar empresas locales con marcas reconocidas."

Roberto Dvoskin.



"Hoy se aprecia la capacidad y potencialidad competitiva de la Argentina", afirma Todesca (Jorge), director de Finsoport. Hay una demanda de alimentos relativamente sofisticados, suficiente atractivo para sentar una base fabril y pensar, además, en las chances de la región.

"¿Por qué no en otros sectores?", se pregunta. Y responde: "No hay mucho por ofrecer cuando no existen recursos naturales; pero, además, en la Argentina prevalece una fuerte tradición industrial".

A propósito del ingreso de importaciones, Todesca observa que en el contexto de fuerte internacionalización, muchos productos llegan a igual o, a veces, menor precio que los de fabricación nacional.

Jorge Todesca.

"Es una de las pocas industrias competitivas a nivel mundial y la más 'superavitaria' de la economía argentina", recuerda Nofal (María Beatriz).

En 1993, la balanza comercial fue deficitaria en 3696 millones de dólares –saldo negativo que superó en 40,1 por ciento al del '92–, pero los alimentos tuvieron un saldo positivo de 1592 millones. Y eso que el sector bajó 607 millones, no por reducción de las exportaciones en términos absolutos sino por los 694 millones de suba de las compras en el exterior.



Beatriz Nofal.

Nofal imagina que las exportaciones sectoriales podrían crecer al 20 por ciento anual, por lo que convendría desplegar cualquier clase de esfuerzos para conseguirlo. Para ello planteó los siguientes requisitos:

1) Competitividad internacional.

2) Llegada al mercado regional, que es enormemente atractivo.

3) Recuperar todavía más la demanda interna, relevante más allá de la brasileña.

4) Tener en cuenta que el mercado principal es el mundo. Brasil representa sólo el 14,4 por ciento y la región alrededor del 20.

UEVAS PLANTAS

rica de chocolates de Colonia

a fábrica de fiambres en Santa

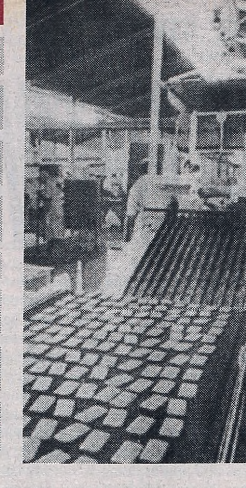
na fábrica multipropósito en Pi-

a una fábrica de chocolate.

nes para la fábrica de fideos se-
nos Aires.

millones para una fábrica de yo-
Aires.

planta elaboradora de café en



CUADRO 2

AMPLIACIONES Y REEQUIPAMIENTO

SanCor: U$S 150 millones entre 1993 y 1997, destinados a diversas plantas y producciones.

Molinos Río de la Plata: U$S 120 millones desde 1993 hasta 1995, de los cuales 40 millones se utilizarán para la reconversión de envases en las fábricas de aceites de Avellaneda y Rosario y 4 millones para el almacenaje y despachos de Tres Cruces, Morón.

Refinerías de maíz: U$S 100 millones en cinco años para la producción de caldos y sopas, mayonesas, mostaza y molienda de maíz en las plantas de Buenos Aires, Córdoba, Mendoza, Tucumán y Capital Federal.

Nabisco: U$S 50 millones para el reequipamiento de distintas líneas de producción de Terrabusi.

Mastellone (La Serenísima): U$S 3 millones para varios sectores de producción y mejoramiento de procesos.

Bonafide: U$S 7,9 millones para la renovación tecnológica y líneas de producción de chocolates y obleas y U$S 15 millones para ampliar la planta San Martín.

Philip Morris: Inversiones no cuantificadas para aumentar las producciones de Suchard, Monthelado (La Montevideana) y Alimentos Especiales.

Bagley: U$S 5 millones para la renovación y automatización de líneas de fabricación en la planta Buenos Aires.

NDUSTRIA CON MUCHO APETITO

Además de haber sido un sector que en los últimos tres años atrajo a las más importantes multinacionales del mundo, hay en ejecución inversiones en nuevas plantas por 125 millones de dólares, y planes de modernización por no menos de 450 millones para los próximos años.

versificarse con café y polvo chocolatado. Factura más de 200 millones de dólares anuales y exporta unas 4000 toneladas (tiene un acuerdo de reciprocidad con el proveedor de café en grano del Brasil, que le distribuye sus productos).

Canale tuvo inconvenientes financieros. Cerró pequeñas plantas en el interior que arrojaban pérdidas, encaró una reorganización y mejoró las condiciones del endeudamiento. Sin embargo, otorgó una opción de compra del 58,5 por ciento de su paquete accionario a Coragri, del grupo Macri, que tenía Bon Freeze (verduras congeladas) y Citrus Famaillá (industrialización de limones).

Aunque reconoce que hubo quienes solucionaron problemas con asociaciones y ventas, y que éste es un "buen momento", Imbellone (Oscar), presidente de Refinerías de Maíz, confiesa: "A ciertos `jugadores' no los entiendo; saltan de una actividad a otra y así dan la sensación de que encaran cosas de manera transitoria". De todas formas, considera que "hay un campo fantástico para formalizar alianzas y que todos puedan ganar". Refinerías reinvertirá las utilidades de los próximos cinco años, mantendrá su programa de "calidad total", mejorará la capacitación del personal y las tecnologías aplicadas y seguirá presentando nuevos productos, como en la línea de sopas Knorr o del tipo de la mayonesa Hellman's light.

Molinos Río de la Plata concretó la fusión por incorporación de la aceitera Santa Clara, Fanacoa, Matarazzo, Bedial y Tres Cruces, para consolidar jurídicamente la actividad alimentaria y potenciar las ventajas derivadas de las prestaciones comunes y/o recíprocas de una industria con ventajas competitivas. Prevé una expansión del 10 por ciento anual, que le permitiría facturar 1600 millones en 1998, de los cuales 500 millones serían por exportación. Aceites y pastas son negocios claves para Castro Volpe (Jorge), titular del grupo que apuesta, asimismo, a las salchichas (posee el 50 por ciento del mercado), fiambres (7 por ciento) y otras carnes, las sopas enlatadas Gourmet y algunas novedades más.

Con una mayor cuota Hilton y perspectivas de vender a Estados Unidos, Japón y tal vez más naciones asiáticas, de todas formas no se resolverían las dificultades de los frigoríficos. Pero igualmente hay islas de prosperidad. Swift Armour registra ventas anuales de 220 millones de dólares e invirtió 125 millones en Gobernador Gálvez, Santa Fe, para obtener carnes cocidas congeladas, cortes enfriados y congelados, termoprocesados y enlatados, aparte de los productos Campbell que comercializa en estas pampas.

Sadia, del Brasil –el año pasado facturó 1713 millones– suscribió un joint venture con Granja Tres Arroyos (30 por ciento del "paquete") para distribuir setenta rubros. No prevé ninguna construcción, pero se comentó de su interés por vincularse con Paladini, de Rosario. Este vende 100 millones anuales y haría una planta modelo de fiambres, valuada en 30 millones.

"Existe una enorme y generalizada preocupación por ofrecer nuevos productos, con desarrollos locales, que compitan con lácteos extranjeros de la más alta calidad", reveló a CASH el especialista Marcenaro (Luis). Un criterio similar se comprueba con relación a productos que se hacían y últimamente fueron renovados con procesos sofisticados e inversiones significativas.

CON BUENA LECHE

Mastellone (La Serenísima) regularizó su presentación en convocatoria, continúa siendo la primera empresa alimentaria por facturación y rechazó ofrecimientos de asociación.

SanCor aplicó un drástico y duro programa de recortes y ajustes presupuestarios a raíz de lo que pasó en el '89 y '90. Redujo estructuras fabriles, encabeza ventas con sus quesos y espera mucho del Mercosur.

"Nestlé mantiene un perfil bajo como grupo", coincide con CASH el consultor Dvoskin (Roberto). Demasiada reserva para quien facturó más de330 millones en el '92 e invirtió 30 millones en la compra de la fábrica de leche en polvo que Mastellone construyó en Villanueva, Córdoba; es líder con los helados Frigor, Noel y Laponia; compite con sus alfajores y chocolates; tiene los quesos Mendizábal, Adler y Bavaria, e intentó, infructuosamente, adquirir Terrabusi antes que Nabisco y después procuró convencer a Bagley.

"Parmalat empezó a estudiar su radicación en 1987, pero recién en setiembre de 1992 comenzó a operar en la Argentina", asegura Sarthe (Carlos Fernando), director general. Suma inversiones concretadas y en marcha por unos 50 millones de dólares. Construye una fábrica multipropósito en Pilar, que estará terminada en mayo del '95, y estudia la producción de fideos y luego probablemente la de sopas. Creen que aquí puede conformarse un "gran polo de producción de vegetales industrializados" y que sólo el 7 por ciento de la facturación corresponde a importaciones, definidas como "pruebas de mercado".

"La Argentina es un mercado interesante por el potencial que manifiesta; mañana será el Mercosur, y también el Nafta, sí o sí", asevera Vives (Jorge), director de Asuntos Corporativos de Massalin Particulares, que consiguió la inclusión de la Argentina en los planes de Philip Morris en materia alimentaria. Aquí se estructuran a través de Suchard, que consolidó la posición de sus marcas, Monthelado (La Montevideana), con una participación del 20 por ciento en el mercado industrial y Alimentos Especiales (jugos en polvo Tang), con ventas que treparon el 95 por ciento durante el año pasado. Sigue importando de Kraft General Foods (básicamente quesos), pero están evaluando el fabricar aquí en combinación con alguien.

La estabilidad, la disminución del precio del cacao y en alguna medida del azúcar permitieron que en la Argentina se batieran sucesivos records de consumo de chocolate y golosinas desde 1991. ArCor factura alrededor de 600 millones de dólares por año, un 10 por ciento por exportaciones, y del 10 al 12 por importaciones. Compró Aguila Saint a Pérez Companc en 30 millones a fines del '92 y pasó a liderar el negocio de chocolates. Encaró la distribución en Estados Unidos.

Cadbury Schweppes –30 por ciento del mercado de chocolates en Inglaterra– decidió crecer en América latina. Compró Stani, que cinco años atrás había emprendido una completa reestructuración.

Inversiones Trasandinas –de Chile– espera cancelar este año el pasivo concursal de su controlada, Bonafide. Obleas y galletitas parecen tener el mayor potencial a futuro, pero esperan fabricar los chocolates Mecano, Vizzio y Nuss, que importan de Chile, donde los elabora Carozzi, uno de los socios.

Apertura, estabilidad, crecimiento del Producto Bruto Interno, reforma laboral y desregulaciones marcan una "notable transformación" para los trasandinos, algo que evidentemente comparten todos los que hoy actúan en la industria de la alimentación.



BOCADO DE EXPERTOS

Durante muchos años la Argentina perdió posiciones como consecuencia de desacertadas políticas económicas internas y medidas proteccionistas aplicadas por numerosos países.

"El mercado interno fue absolutamente no competitivo", dice Dvoskin (Roberto), de la consultora Axios. Y hasta recuerda que si los funcionarios de turno estaban al tanto de lo que hacían una docena de empresas, hasta podían controlar los precios...

"Convertibilidad, más apertura y facilidades para el ingreso de capitales extranjeros impulsaron no sólo las importaciones, destinadas mayormente a consumidores de medianos y altos ingresos sino también el interés –Dvoskin dixit– de importantes grupos extranjeros por comprar empresas locales con marcas reconocidas."



Roberto Dvoskin.

"Hoy se aprecia la capacidad y potencialidad competitiva de la Argentina", afirma Todesca (Jorge), director de Finsoport. Hay una demanda de alimentos relativamente sofisticados, suficiente atractivo para sentar una base fabril y pensar, además, en las chances de la región.

"¿Por qué no en otros sectores?", se pregunta. Y responde: "No hay mucho por ofrecer cuando no existen recursos naturales; pero, además, en la Argentina prevalece una fuerte tradición industrial".

A propósito del ingreso de importaciones, Todesca observa que en el contexto de fuerte internacionalización, muchos productos llegan a igual o, a veces, menor precio que los de fabricación nacional.

Jorge Todesca.

"Es una de las pocas industrias competitivas a nivel mundial y la más 'superavitaria' de la economía argentina", recuerda Nofal (María Beatriz).

En 1993, la balanza comercial fue deficitaria en 3696 millones de dólares –saldo negativo que superó en 40,1 por ciento al del '92–, pero los alimentos tuvieron un saldo positivo de 1592 millones. Y eso que el sector bajó 607 millones, no por reducción de las exportaciones en términos absolutos sino por los 694 millones de suba de las compras en el exterior.

Nofal imagina que las exportaciones sectoriales podrían crecer al 20 por ciento anual, por lo que convendría desplegar cualquier clase de esfuerzos para conseguirlo. Para ello planteó los siguientes requisitos:

1) Competitividad internacional.

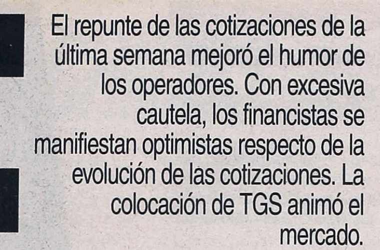
2) Llegada al mercado regional, que es enormemente atractivo.

3) Recuperar todavía más la demanda interna, relevante más allá de la brasileña.

4) Tener en cuenta que el mercado principal es el mundo. Brasil representa sólo el 14,4 por ciento y la región alrededor del 20.



Beatriz Nofal.



FINANZAS

El repunte de las cotizaciones de la última semana mejoró el humor de los operadores. Con excesiva cautela, los financistas se manifiestan optimistas respecto de la evolución de las cotizaciones. La colocación de TGS animó el mercado.

El Buen Inversor

ANIMOS MAS ENTONADOS

(Por Alfredo Zaiat) Si bien las acciones de Transportadora de Gas del Sur (TGS) no tuvieron la espectacular demanda de subastas anteriores organizadas por el Estado, la buena aceptación de los papeles modificó el diagnóstico de muchos financistas sobre las perspectivas del negocio bursátil. El profundo pesimismo que había invadido el mercado después de tres meses de debacle de cotizaciones está empezando a mutar en un cauteloso entusiasmo. Esta modificación en el estado de ánimo de los operadores obedece a que, por un lado, si bien las heridas aún no empezaron a cicatrizar por lo menos dejaron de profundizarse y, por otro, a que el relativo éxito del remate de TGS indicaría que aún existe interés de los inversores del exterior en participar en la plaza local.

Los financistas coinciden en que mejoró el clima de negocios aunque remarcan que no habría que esperar una suba importante de las cotizaciones en los próximos dos meses. Lo importante en esos momentos –sostienen– es que el mercado se haya estabilizado y logrado un supuesto piso sólido en los 500 puntos del índice de acciones líderes MerVal (el viernes cerró a 543,4). Con ese escenario, apuestan a un segundo semestre más animado, ya que estiman que la plaza empezará a evaluar de otra manera algunos acontecimientos que hasta ahora no son considerados importantes en el momento de decidir inversiones.

Uno de ellos es la inminente irrupción en el sistema de las Administradoras de Fondos de Jubilaciones y Pensiones (AFJP) que, si bien no participarán inmediatamente en la plaza accionaria, serán protagonistas principales en el futuro del mercado. Y más allá de que no empiecen a comprar acciones con los primeros fondos que recaudarán de los trabajadores, la sola presencia de las AFJP despertará expectativas favorables entre los inversores.

Otro elemento que todavía no es tomado en cuenta por los operadores se refiere al proceso de reforma de la Constitución. Al respecto, los fondos extranjeros están esperando que se sancione la nueva Carta Magna para no tener ningún tipo de dudas acerca de la posibilidad de la reelección presidencial, ya que destacan que de ese modo tendrían un horizonte político previsible y, por lo tanto, más cómodo para decidir sus colocaciones.

Además, estiman que en la última mitad de este año el panorama económico en Estado Unidos estará más despejado, con una perspectiva más clara sobre la probable evolución de la inflación, que para la mayoría de los financistas no es tan preocupante como sí parece que lo es para Alan Greenspan, titular de la Reserva Federal (banca central estadounidense). Entonces, la tasa de interés de largo plazo se estabilizaría (el viernes se disparó a 7,54 por ciento anual) que es lo que están esperando ansiosos los pesos pesado del mercado para asumir posiciones en los denominados mercados emergentes, entre los que se encuentra la Argentina como niña mimada de los operadores. Con un escenario de tasas previsibles, pocos tienen dudas de que se producirá una recuperación de los activos de riesgo, retornando así las sonrisas al recinto.



INFLACION

(en porcentaje)

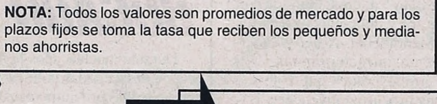
Mayo 1993	1,3
Junio	0,7
Julio	0,3
Agosto	0,0
Setiembre	0,8
Octubre	0,6
Noviembre	0,1
Diciembre	0,0
Enero 1994	0,1
Febrero	0,0
Marzo	0,1
Abril	0,2
Mayo *	0,2

(*) Estimada

Inflación acumulada mayo 1993 a abril de 1994: 4,3%.

TASAS

	VIERNES 29/4 en $ % mensual	VIERNES 29/4 en u$s % anual	VIERNES 6/5 en $ % mensual	VIERNES 6/5 en u$s % anual
Plazo Fijo a 30 días	0,6	5,2	0,6	5,5
a 60 días	0,7	6,0	0,8	6,4
Caja de Ahorro	0,3	2,5	0,3	2,5
Call Money	0,4	0,3	0,7	4,0



NOTA: Todos los valores son promedios de mercado y para los plazos fijos se toma la tasa que reciben los pequeños y medianos ahorristas.

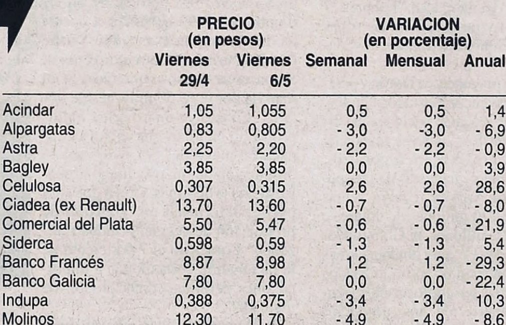
LOS PESOS Y LAS RESERVAS DE LA ECONOMIA

(en millones)

	en $
Cir. monet. al 5/5	11.670
Base monet. al 5/5	15.188
Depósitos al 26/4	
Cuenta Corriente	2.852
Caja de Ahorro	2.852
Plazo Fijo	5.585

	en u$s
Reservas al 15/4	
Dólares	12.710
Bónex	1-763
Oro	1.633

Nota: La circulación monetaria es el dinero que está en poder del público y en los bancos. la base monetaria son los pesos del público más los depósitos de las entidades financieras en cuenta corriente en el Banco Central. Los montos de los depósitos son una muestra realizada por el BCRA. Las reservas están contabilizadas a valor de mercado.



ACCIONES

	PRECIO (en pesos) Viernes 29/4	Viernes 6/5	VARIACION (en porcentaje) Semanal	Mensual	Anual
Acindar	1,05	1,055	0,5	0,5	1,4
Alpargatas	0,83	0,805	- 3,0	-3,0	- 6,9
Astra	2,25	2,20	- 2,2	- 2,2	- 0,9
Bagley	3,85	3,85	0,0	0,0	3,9
Celulosa	0,307	0,315	2,6	2,6	28,6
Ciadea (ex Renault)	13,70	13,60	- 0,7	- 0,7	- 8,0
Comercial del Plata	5,50	5,47	- 0,6	- 0,6	- 21,9
Siderca	0,598	0,59	- 1,3	- 1,3	5,4
Banco Francés	8,87	8,98	1,2	1,2	- 29,3
Banco Galicia	7,80	7,80	0,0	0,0	- 22,4
Indupa	0,388	0,375	- 3,4	- 3,4	10,3
Molinos	12,30	11,70	- 4,9	- 4,9	- 8,6
Pérez Companc	5,00	4,95	- 1,0	- 1,0	- 1,0
Nobleza Piccardo	4,45	4,60	3,4	3,4	21,1
Sevel	7,70	7,90	3,7	3,7	- 20,6
Telefónica	6,32	6,35	0,5	0,5	- 13,4
Telecom	5,48	5,40	- 1,5	- 1,5	- 14,0
YPF	24,80	24,80	0,0	0,0	- 3,5
INDICE MERVAL	545,84	543,41	- 0,5	- 0,5	- 6,6
PROMEDIO BURSATIL	–	–	**- 0,5**	**- 0,5**	**- 7,7**



DOLAR

(cotización en casas de cambio)

Viernes ant.	0,9995
Lunes	0,9990
Martes	0,9990
Miércoles	0,9990
Jueves	0,9990
Viernes	0,9990
Variación en % ...	– 0,05



ME JUEGO

Walter Kiceleff
Head Trader de
PORTFOLIO INVESTMENT
Sociedad de Bolsa

–¿Cuál es la perspectiva del mercado?

–Los negocios se desarrollarán en un ambiente muy tranquilo, con baja volatilidad en las cotizaciones. Este escenario se verificará si se mantiene estable la tasa de interés internacional y si no se produce ningún acontecimiento externo que afecte a las economías latinoamericanas. No creo que se revierta la tendencia ascendente de la tasa de los bonos del tesoro estadounidense a 30 años. Y mucho menos la de la tasa de corto. Estimo que la Reserva Federal (banca central de los Estados Unidos) subirá varios escalones más, de un cuarto de punto por vez, la tasa de corto.

–¿Qué están haciendo los inversores del exterior?

–Tienen una participación menor en la plaza local, con una mínima demanda. Están esperando una definición de la FED sobre cuál es el objetivo que tiene para la tasa de corto.

–Con este panorama, ¿recomienda invertir en títulos públicos, que son los papeles que más sufren con una suba de la tasa internacional?

–Para una cartera de mediano y largo plazo, los bonos son una buena alternativa.

–¿Qué acciones le gustan?

–Del sector industrias, YPF; de los bancos, Del Sud; y del rubro consumo, Baesa. Por otro lado, creo que las acciones telefónicas son muy interesantes, pero a los actuales precios esperaría para comprar.

–¿Aconsejó participar de la subasta de las acciones de Transportadora de Gas del Sur?

–Sí, a los inversores que querían los papeles para mantenerlos en el largo plazo. En cambio, para quienes aspiraban a ganancias de corto plazo, les recomendé esperar y comprar después de su lanzamiento. Creo que no fue oportuno el momento elegido por el Gobierno para realizar esta subasta.

–¿A qué nivel se ubicará el índice de acciones líderes MerVal a fin de año (el viernes cerró a 543,4 puntos)?

–Alrededor de los 600 puntos. Durante este año ya se registró una gran volatilidad en las cotizaciones, con una fuerte alza inicial y una posterior debacle en los últimos tres meses. Será marginal el desarrollo de la actividad bursátil en lo que resta del '94. La fuerza para mover al mercado la tienen los inversores del exterior, y no las AFJP. Y por ahora esos inversores no han manifestado mucho interés en ampliar su participación en la plaza local.

–¿No piensa que las AFJP impactarán favorablemente en el mercado?

–Los operadores ya descontaron en los actuales precios la participación de las AFJP. La firmeza que registraron los bonos en la última semana sedebió a las compras que realizaron algunas Administradoras para constituir sus encajes.

–¿Cómo armaría una cartera de inversión?

–Colocaría un 30 por ciento en bonos Brady FRB, un 20 en BIC V, un 5 en Bonex Global, un 15 en YPF, y el resto dividido en partes iguales entre Banco del Sud, Baesa y Central Costanera.

–¿Se juega a afirmar que el tipo de cambio no se modificará hasta 1995?

–Sí.



TITULOS PUBLICOS

	PRECIO		VARIACION (en porcentaje)		
	Viernes 29/4	Viernes 6/5	Semanal	Mensual	Anual
Bocon I en pesos	75,00	73,00	- 2,7	- 2,7	- 25,8
Bocon I en dólares	79,60	81,70	2,6	2,6	- 16,0
Bocon II en pesos	55,50	56,00	0,9	0,9	- 30,0
Bocon II en dólares	67,50	68,00	0,7	0,7	- 21,2
Bónex en dólares					
Serie 1984	100,00	99,80	- 0,2	- 0,2	1,4
Serie 1987	94,50	94,80	0,3	0,3	- 0,6
Serie 1989	90,00	91,25	1,4	1,4	- 1,2
Brady en u$s					
Descuento	71,00	73,38	4,1	4,1	- 14,8
Par	53,25	53,50	1,4	1,4	- 22,2
FRB	73,13	74,38	2,2	2,2	-15,5

Los precios son por la lámina al 100 por ciento de su valor sin descontar las amortizaciones y rentas devengadas.



MUNDO

Por Daniel Sosa

Los países ricos adoptarán este mes un código de conducta mientras el Banco Mundial inició una investigación sobre el peso económico de las coimas. A la vez, la recién creada Transparency quiere seguir los pasos de Amnesty International y garantizar un funcionamiento económico más honesto.

El BM y la OCDE contra la corrupción

LA MANO EN LA LATA

De Italia a Brasil y Japón; de Estados Unidos y China a España y Tailandia; de Rusia y Venezuela a la Argentina. Casi sin excepciones países ricos y pobres sucumben por igual al fenómeno de la corrupción. Hasta el Banco Mundial y un organismo privado que este mes cumplirá un año (Transparency International, con sede en Berlín) empiezan a presionar para corregir algunos de los efectos más nocivos del flagelo. Mientras, los países miembros de la OCDE adoptarán el 24 de este mes un código voluntario de conducta para condenar la práctica del soborno.

Más allá de la condena ética, los analistas destacan los elevados costos económicos de la corrupción, definida como la venta por parte de funcionarios gubernamentales de propiedades del Estado como licencias de producción o el derecho a construir nueva infraestructura a cambio de beneficios personales. Por ejemplo, los pequeños sobornos practicados por burócratas de menor importancia que exigen dinero o propinas para apurar la aprobación de licencias hinchan los costos empresarios. Y el control de los mercados por la mafia –respaldada en policías y políticos– eleva los precios a los consumidores.

Del mismo modo, funcionarios del fisco que (luego de recibir una comisión) permiten una declaración de ganancias inferior a la real privan a los Tesoros nacionales de una recaudación significativa. Mientras altos niveles del gobierno que usan la ayuda externa para la compra de equipos caros e innecesarios desvían recursos que pueden gastarse con mayor utilidad.

Desde el punto de vista del académico Robert Klitguard, economista de la Universidad de Natal (Durban, Sudáfrica), autor de *Controling Corruption*, "el verdadero costo de la corrupción está en la desmoralización, cinismo y achicamiento de la actividad empresarial".

Una mensura sistemática del costo de la corrupción en el mundo entero podrá ser desarrollada en breve: investigadores del Banco Mundial trabajan en un proyecto para evaluar la carga sobre las empresas derivada del pago de sobornos y otras formas de corrupción a las distintas administraciones gubernamentales. Por su parte, Transparency intenta copiar el modelo de Amnesty International, cuyo objetivo es que los gobiernos y las empresas se comporten de manera más transparente, y como consecuencia, más honesta.

Entre los fundadores y directores de TI figuran ex dirigentes del Banco Mundial, peritos en el combate a la corrupción en Africa y Asia, y funcionarios de multinacionales con base en Estados Unidos. Entre sus aportantes se cuentan organismos europeos y empresas como la Boeing y General Electric (el abogado de GE, Fritz F. Heiman, es el líder de la sección estadounidense). Vale recordar que desde la aprobación en 1977 dela Ley de Prácticas Extranjeras de Corrupción las firmas norteamericanas quedaron en desventaja competitiva en relación con holdings de otros países, muchos de los cuales pueden contabilizar los sobornos como gastos de operación.

Por lo pronto, el funcionario que preside el grupo de trabajo de la OCDE sobre pagos ilícitos, Mark Peith, admitió la semana pasada al concluir cuatro años de negociaciones que no se pudo llegar a un acuerdo sobre una convención antisoborno, legalmente obligatoria. Por eso calificó como una "ley blanda" la recomendación que se disponen a adoptar los países ricos.

Andrei Shleifer, de la Universidad de Harvard, y Robert W. Vishny, de la Universidad de Chicago –ambos asesores del gobierno ruso– también condenan la corrupción. Pero en su obra *Corruption* aclaran que el problema también radica en la forma en que ella está organizada: algunos casos demostrarían que la corrupción antigua era benigna y la de ahora no lo es.

A esa conclusión arriban luego de describir el modus operandi de los comisionistas. Para comenzar, afirman Shleifer y Vishny, los corruptos sólo constituyen un problema si son funcionarios con poder monopólico sobre un servicio gubernamental. En caso contrario, cualquier persona que reciba un pedido de soborno simplemente buscará un funcionario que no exija ese tipo de comisión (o cobre menos).

Al relatar experiencias de Rusia los expertos comentan que la dispersión en el pago de coimas lleva a pensar que un sistema organizado y disciplinado probablemente sería menos perjudicial para el crecimiento económico. Es decir, como se demostró en el caso de Japón, tendría menos impacto en los precios y en las ganancias empresarias de modo que implicaría mejores posibilidades de inversión genuina y de aumento de la productividad.

Pragmáticos, Shleifer y Vishny concluyen señalando una de las más peligrosas paradojas que muestra la administración de los recursos públicos: bien organizado el sistema legal de impuestos más las exacciones en beneficio propio exigidas por una dictadura, podría ser más eficiente que el régimen fiscal de un gobierno democrático.

DE FIERRO

La producción mundial de acero bruto en marzo, 61,6 millones de toneladas, fue 3,5 por ciento más baja a la de igual mes del año pasado pero subió 11 puntos contra el registro de febrero. Así lo informó el Instituto Internacional del Hierro y el Acero (IISI en la sigla inglesa). La performance (ver cuadro) se ve afectada por la lenta recuperación en Japón y el descalabro económico de las miembros de la ex Unión Soviética, mientras se aprecian saltos considerables en Estados Unidos, China y América latina.

PRODUCCION MUNDIAL DE ACERO
En millones de toneladas

	Marzo '94	Febrero '94	Variación % '94/'93
Unión Europea	12.193	10.718	2,1
Japón	7753	7238	-9,8
Estados Unidos	7456	6893	2,1
Total industrializados	32.195	29.055	-1,8
Este europeo	2440	2301	5,3
CEI	6120	5404	-31,3
América latina	3829	3516	7,3
China	8192	7274	8,4
Total de los 68 países consultados	59.535	53.466	-3,5

Fuente: IISI.




ENFOQUE

(*Por Roberto Feletti y Claudio Lozano**) La vulnerabilidad externa de la Argentina no es un dato novedoso. Un recorrido histórico de los distintos modelos económicos vigentes desde fin del siglo pasado hasta la actualidad revela la existencia de desequilibrios en las cuentas externas recurrentes y periódicos. En este sentido el esquema surgido de la convertibilidad no es la excepción.

Por el contrario, el esquema diseñado por Cavallo carece de las características presentes en otros modelos de economía abierta, profundizándose su debilidad. En efecto, tanto la indefinición acerca de un rumbo productivo que afiance el dinamismo exportador del modelo como la ausencia de una inserción internacional viable, configuran un contexto en extremo dependiente del flujo de capitales internacionales, en un escenario mundial altamente inestable producto del reordenamiento capitalista.

La reconversión de los grupos económicos locales y extranjeros más concentrados de la Argentina en torno del proceso de privatización de activos públicos define que, a diferencia de otras etapas, la puja por la oferta de divisas se trasladó al interior de dichos conglomerados empresarios.

Las estrategias de expansión hacia los sectores primario y terciario, relegando la producción industrial, implican la obtención de beneficios empresarios con la venta de servicios públicos en mercados cautivos. Esta actividad impacta decididamente en forma negativa en la cuenta corriente del balance de pagos, incidiendo en el incremento de las importaciones de equipos e insumos, en la etapa de la inversión y en el rubro servicios por el giro de las abultadas utilidades –dado que se trata de uno de los segmentos más rentables en el diseño de la convertibilidad–.

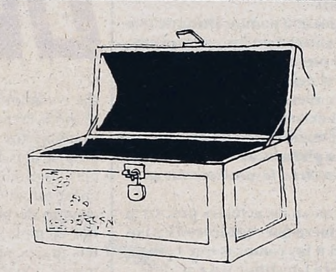
A su vez, las reconversiones orientadas a consolidar procesos de especialización productiva en automotores, textiles, agroalimentos, siderurgia y papel, asumen paulatinamente la forma de industrias de ensamble de insumos importados, no integradas nacionalmente, uno de cuyos rasgos es el saldo negativo del balance de divisas, aun cuando participan significativamente en las ventas externas. Es decir que, paradójicamente, un aumento en las exportaciones de manufacturas tiende a agudizar el desequilibrio de la balanza comercial.

Por último, el único sector de producción netamente primaria incorporado a partir de las privatizaciones que no generaría un efecto negativo en la cuenta corriente del balance de pagos es el petrolero, que se agrega a la tradicional producción agropecuaria.

En consecuencia, los ciclos de expansión y recesión asociados a flujos externos irregulares e imprevistos, en virtud del presente escenario internacional, se traducirán en una nueva forma de optimización de la tasa de beneficio empresario para grupos económicos con una presencia diversificada en sectores cautivos, de demanda interna rígida e inserción exportadora puntual, que aumentan las utilidades en los momentos de expansión; esos grupos también se apoyan en exportaciones primarias que sostienen niveles de rentabilidad adecuados, aun en períodos recesivos.

La reconversión empresaria producida en el lapso '90-'93 a través del desguace del Estado, permitió situar a los grupos económicos en una situación favorable para continuar concentrando capital, aun en un esquema nítidamente articulado con las exigencias de los acreedores externos.

** Economistas de IDEP (Instituto de Estudios y Participación de ATE).*



EL BAUL DE MANUEL

Por M. Fernández López

Adiós a las armas

Economía y Fuerzas Armadas han estado unidas más de lo que mucha gente supone. Ya el tatarabuelo de la economía, Platón –en la *República*– asociaba el crecimiento económico y la necesidad de un ejército: un país pequeño y autoabastecido de los bienes indispensables, si se entrega "al insaciable deseo de poseer", encuentra a su territorio pequeño o insuficiente y debe extenderse sobre el país vecino. ¿Y no harán nuestros vecinos otro tanto con el nuestro? No hay imperialismo, ni defensa contra él, sin fuerza armada: "Si la ciudad continúa creciendo, tendremos que ampliarla con un ejército, no pequeño, sino poderoso que salga a campaña para luchar contra los invasores en defensa de su territorio y de los bienes que acabamos de enumerar". En la Edad Moderna la política económica –el *mercantilismo*– era xenófoba y belicosa. Decía Von Hörnigk (1684): "No se mostrará a los extranjeros simpatía ni compasión, ya fueren amigos, parientes, aliados o enemigos". Con los fisiócratas y liberales –ingleses y franceses– se abrió un compás de pacifismo y cosmopolitismo, compartido por el socialismo internacionalista. Los economistas alemanes coincidieron con el mercantilismo: List justificó el proteccionismo en la enemistad entre naciones; el fundador de la escuela histórica, Roscher, no afecto a la guerra, consideraba muy productiva la preparación para ella y malo limitar gastos militares, especialmente en desarrollo tecnológico.

¿Qué hace un militar cuando se jubila? Sabido es que muchos unen sus intereses a la empresa privada sirviendo, desde gerencias y directorios, como "abrepuertas" de las mismas. Otros, créase o no, cambian la carrera de las armas por la economía.

Uno fue el irlandés Torrens (1780-1864), infante de marina desde los 17 años, quien actuó en las guerras napoleónicas; capitán en 1806, mayor en 1811 por su valor en la defensa de la isla danesa de Anholt; peleó en la Península; dejó el servicio activo en 1812; teniente coronel en 1835 y retirado como coronel en 1837. Su contribución más interesante para la economía se halla en las páginas 263 y 264 de su *Essay on the External Corn Trade* (1815), donde estableció –dos años antes que Ricardo– el principio de la ventaja comparativa como base para el intercambio internacional. También propuso un sistema de colonización, tratado en el Parlamento argentino en 1904.

Otro fue Enrico Barone (1859-1924), educado en clásicos y en matemáticas con vista a la carrera militar. Profesor de historia del arte militar en la Escuela Superior de Guerra en Turín, en 1902 fue nombrado director de la oficina histórica del Estado Mayor, y ascendido a teniente coronel. Renunció en 1906, luego de publicar desde 1889 no menos de siete obras de historia militar que revolucionaron ese género de estudios. En 1911 obtuvo la cátedra de Economía Política en el Real Instituto Superior de Ciencia Económica, en Roma, que conservó hasta su muerte. Antes había publicado *Principi di economia politica* (1908), que la Universidad de Buenos Aires publicó en 1926 traducido por Raúl Prebisch. El mismo año (1908) Barone publicó en *Giornale degli Economisti* su artículo "Il Ministro della produzione nello stato collettivista", donde en términos matemáticos demostraba la posibilidad de dirigir la producción bajo un régimen colectivista, por lo que hoy es considerado, junto con Wieser y Pareto, fundador de la teoría pura de una economía socialista.

Pájaro que comió...

En la fauna económica hallamos especies tan variadas como las telas de araña, los ciclos del cerdo, las inflaciones reptantes y los capitales golondrinas. Estos últimos son huidizos y de movimientos rápidos: comen e inmediatamente vuelan. Son los capitales especulativos. La partida de esta ave hacia otros confines se conoce como "vuelo del capital" (*capital flight*, en inglés) o más comúnmente "fuga de capitales". El extraordinario volumen de liquidez –dólares de países petroleros, narcodólares, etc.– y la reducción de los costos de comunicación internacional, ampliaron sin límites el hábitat del capital volátil. Este busca siempre paraísos: colocación segura, sistemas tributarios benignos, clima social tranquilo. Prefiere las colocaciones líquidas. Para él una inversión, cuanto más líquida, más sólida.

¿Y qué es *liquidez*? Es poder vender un bien por dinero, en poco tiempo y con el menor descuento posible. En nuestra economía *todo se puede vender*; el problema es cuánto se tarda y cuánto hay que rebajar el precio. Si usted quiere vender su casa y desea recibir su justo precio, o lo que *usted considera que vale*, puede estar años esperando comprador. Si está apurado, siempre va a encontrarlo, si baja suficientemente el precio. Una casa, una fábrica, una máquina, son bienes *poco líquidos*. El activo perfectamente líquido es el dinero, porque se cambia por sí mismo en 0 tiempo y con 0 descuento. Le siguen los bienes con mercados muy organizados y donde los activos se pueden negociar rápido, como los mercados de valores. Si usted es un inversor, posee dinero, no desea dolores de cabeza con la producción, las huelgas obreras, el acoso del Estado, etc., y su único fin es obtener ganancias, ¿compraría activos líquidos o no líquidos? Normalmente preferiría los primeros. Pero si es un inversor *extranjero*, además debe considerar el *riesgo cambiario*: cualquiera sea el activo que compre, una devaluación cambiaria hará que, al vender, obtenga menos cantidad de dólares. Si una devaluación es imposible, porque el tipo de cambio está fijado por ley, usted está en un *paraíso*: puede traer aquí sus dólares, elegir la colocación más rentable, y salir en el acto, amparado por el *seguro de cambio* que representa el tipo fijo.

En *Economía internacional* de Kindleberger –libro viejo como las arañas, que enseñó a los economistas que hoy tienen entre 45 y 60 años– leemos: "El sistema de tipo de cambio fijo no elimina el problema de los movimientos de capital a corto plazo. Aseguradoras, financieras, empresas productoras, etc., pueden estar dispuestas a mover internacionalmente sus fondos, sin riesgo, para ganar pequeñas diferencias de tasas de interés. Por la ley de los mercados, en un mercado hay un solo precio, o una sola tasa de interés. Una pequeña diferencia de tasas de interés produce un masivo movimiento de capital a corto plazo". Y esto acaba de ocurrir: apenas 1/4 de punto más en EE.UU. bastó para que el ave levantase vuelo, y la comida que el ave se lleva en el buche la pagamos todos con salarios miserables y abandono de los servicios y obras públicas. La economía argentina de nuevo se ajusta. ¿No era previsible, con la nutrida experiencia mundial? ¿Fue *buena praxis* sustentar el "plan" económico en capitales especulativos? Si el seguro de cambio se otorga al capital extranjero, ¿por qué se niega a la AFJP del Banco de la Nación Argentina?



BANCO DE DATOS

CNV

La Comisión Nacional de Valores sancionó a Juan Minetti y a sus directores por no haber informado en su momento la rúbrica de un acuerdo de reestructuración de deuda con la Corporación Financiera Internacional, subsidiaria del Banco Mundial para atender al sector privado. La cementera había suscripto con ese organismo internacional un convenio para refinanciar parte de su pasivo el 15 de julio de 1992 y recién el 5 de agosto lo comunicó a la CNV y el 7 de ese mismo mes a la Bolsa. La Comisión, comandada por Guillermo Harteneck, quien reemplazó hace poco más de un mes a Martín Redrado después del virulento enfrentamiento que éste mantuvo con Domingo Cavallo, consideró que la demora en informar en que incurrió Juan Minetti perjudicó a los accionistas minoritarios. En su descargo, la cementera alegó que su plan de reestructuración de deuda ya había sido puesto en conocimiento de la CNV y de la Bolsa en los balances de 1990 y 1991. Los inspectores del organismo de contralor del mercado de títulos valores sostuvieron, en cambio, que la empresa no puede eximirse de su obligación de informar inmediatamente de la celebración del acuerdo con la CFI, independientemente de las notas previas consignadas en el balance. Esta rigurosidad en la fiscalización del cumplimiento de las normas de transparencia no se aplicó del mismo modo en la correspondiente sanción a Juan Minetti: como la compañía no registraba antecedentes de otros procedimientos sumariales ni tampoco advertencias o multas, la Comisión sólo aplicó un *apercibimiento* a sus directores.

PAPELERA DEL PLATA

La industria del papel está sufriendo la avalancha de productos importados –fundamentalmente desde el Brasil–, que ya capturó una porción importante del mercado. Pero dentro del sector las firmas dedicadas a la fabricación de tissue mantuvieron su participación con ganancias crecientes. Por ese motivo, la Papelera del Plata, una de las empresas de ese rubro, piensa expandir su producción instalando una nueva fábrica. La construcción de la nueva planta para la fabricación de papel tissue se realizará en Zárate, en un predio de 77 hectáreas que la compañía acaba de comprar por 788.724 pesos.

LONGVIE

La empresa dedicada a la producción de cocinas, lavarropas y termotanques registró una utilidad de 2,8 millones de pesos en el ejercicio del año pasado. Ese resultado fue 24,9 por ciento superior al de 1992 y representó el 12,9 por ciento del patrimonio, pese a despachar al mercado casi 4000 unidades menos. Durante el ejercicio de 1993, Longvie completó la primera parte de la nueva instalación de enlozado en la planta de Villa Martelli, lo que significará un aumento en su capacidad de producción de cocinas.